

I. L'ESTRUCTURA DE LES ASSOCIACIONS SOCIALS

L'estudi de les associacions. L'aproximació de Simmel contrasta amb les de Weber i Parsons.

La tasca central de la sociologia és segons Simmel (i de Blau) l'estudi de les associacions socials, de les lleis que les governen i de les formes que assumeixen. Les relacions d'**intercanvi** i de **poder**, en particular, constitueixen forces socials que han de ser investigades pel seu propi dret no solament per les normes que les limiten o els valors que les orienten (Weber, Parsons), si es vol entendre les estructures socials més amples.

Els quatre models de relacions socials faciliten aquesta tasca.

L'INTERCANVI DE RECOMPENSES SOCIALS

Arrels socials de la majoria de plaers i de la majoria de sofriments.

L'amor, la vida familiar, el reconeixement professional, la competitivitat en l'esport... depenen de la participació dels demés. Fins i tot les accions en solitari generalment es fan amb l'expectativa de ser comunicades.

Aquests mateixos fets generen sovint sofriment: el desamor, les pèrdues, perdre, etc. Això no vol dir que totes les accions siguin jocs de suma 0, al contrari molts beneficien a tots els participants.

Algunes associacions socials són **intrínsecament** gratificants és a dir per elles mateixes encara que es facin diverses activitats.

Expectatives de reciprocitat.

Els favors fets als altres gratifiquen sovint pel reconeixement que ens expressen sobretot quan es fa públic. Les persones que no tornen els favors són considerades desagrades, la qual cosa és una sanció que incentiva a tornar els favors.

Altruisme i Egoisme en la vida social

Hi ha individus que actuen en favor dels altres sense esperar res a canvi, això no obstant no és la manera normal d'actuar. Sovint a sota d'una acció aparentment altruística hi ha un component egoista en el sentit d'esperar recompenses socials. Tot i així en aquestes actituds hi ha un cert altruisme en el sentit que no és un simple egoisme (*de primer grau*) o hedonisme psicològic.

Significació de l'aprovació social.

La recompensa més important que els humans cerquen en les associacions socials és l'aprovació social genuïna sobretot d'aquells que considerem importants o significatius per nosaltres. Per molt de poder que tinguem sobre una altra persona, no podem coaccionar la seva aprovació genuïna. Una acció pot ser feta sota coacció però no els sentiments. A vegades les normes socials prescriuen 'simular' una certa aprovació o almenys 'dissimular' la desaprovació. En el cas de les normes morals costa més fer-ho perquè estan fortament internalitzades.

Conducta racional; quines assumpcions es compleixen i quines no.

La única assumpció que fa Blau per considerar una conducta racional és que l'individu elegeix entre possibles associats o possibles cursos d'acció avaluant les experiències

passades o les expectatives futures en un ranking de preferències i elegint la que considera millor. No es pot assumir que té informació complerta, que les preferències són sempre consistents o constants, que només pot considerar un objectiu últim, exclouent els altres. No sempre cerca els beneficis materials. Tenint en compte això l'assumpció que els humans tendeixen a ajustar les condicions socials per assolir els seus objectius sembla realista i inescapable. (*cal acceptar que hi ha accions intuïtives derivades de la racionalitat de l'espècie*).

PROCESSOS BÀSICS

Els processos simples d'associació, arrelats en els processos psicològics primitius, donen lloc als processos socials complexos.

Els processos socials bàsics que governen les associacions humanes estan arrelats en processos psicològics bàsics com ara els sentiments **d'atracció mútua** i els desigs per diversos tipus de **recompenses**. Aquestes disposicions és donen per bones sense ulterior discussió.

Aquestes forces psicològiques bàsiques estan a la base de totes les associacions socials encara que de les interaccions en resultin efectes emergents.

L'atracció mútua està en la base de totes les associacions lliures a diferència d'aquelles en les quals ja hem nascut com la família o on hi som per coacció com ara l'exèrcit. Fins i tot en les associacions involuntàries, el nombre de relacions i la intensitat de les mateixes depèn de l'atracció.

El que marca una diferència important és aquelles associacions que són buscades per l'expectativa d'una recompensa en la mateixa relació (**intrínseques**) en front d'aquelles que són buscades per assolir una finalitat diferent (**extrínseques**).

L'atracció social promou la preocupació per impressionar els altres i per l'intercanvi social.

L'atracció mútua depèn de l'anticipació que pot ser una relació recompensant. Per aconseguir això els individus intenten impressionar als demés, mostrant les seves qualitats.

Els processos d'atracció deriven en processos d'intercanvi. Les relacions d'intercanvi són diferents si es tracta d'una relació intrínseca o extrínseca. Ambdues coses generen la necessitat de la reciprocitat encara que en termes diferents.

L'intercanvi unilateral genera diferenciació de poder.

Quan una persona necessita alguna cosa d'una altra que li ho pot oferir, però no té res que pugui necessitar l'altre persona. Si aquesta relació és intrínseca sovint n'hi ha prou amb l'expressió de gratitud.

Quan una persona necessita uns serveis (instrumental) d'una altra que els pot oferir:

1. Pot forçar a l'altra persona perquè li faciliti.
2. Pot obtenir el que necessita d'una altra font.
3. Pot mirar de tirar endavant sense aquesta ajuda.
4. Pot subordinar-se a l'altra i satisfer els seus desitjos, és a dir **atribuir-li poder** sobre ella mateixa.

Es tracte d'un mitjà generalitzat com la moneda o el crèdit que pot ser utilitzat per moltes coses.

L'exercici del poder, en tant que judicat segons les normes de justícia, evoca l'aprovació o la desaprovació la qual pot portar a organitzacions legítimes o a l'oposició social respectivament.

La persona que té poder pot demanar el que és just segons les normes socials, la qual cosa genera legitimitat. Si demana més del que és considerat just genera sentiments d'opressió i d'oposició. És molt diferent la situació d'un subordinat individual que un de col·lectiu, ja que el primer està més indefens mentre el segon pot organitzar-se i oposar-se a l'opressió. El poderós pot actuar coactivament sobre els subordinats però quan un poder no és legítim, és a dir no és acceptat, acostuma a ser precari. Els sentiments de ser tractats injustament generen mecanismes de *revenge* i represàlies. La diferenciació del poder en una situació col·lectiva genera forces contradictòries: el procés de legitimitat que enforteix les organitzacions; processos de deslegitimació i d'oposició i trencament.

Característiques distintives de les macroestructures.

Encara que els micro/processos (entre individus) i els macro (entre grups) són similars tenen diferències importants o propietats emergents.

1. La funció que fa l'atracció personal en els grups petits és substituïda per les normes i valors compartits. El consens és fonamental ja que uneix persones que ni tant sols es coneixen.
2. La interacció complexa entre les forces internes que uneixen les subestructures i les forces que connecten aquestes subestructures per formar una macro estructura. Hi ha lligams entre subestructures formades per individus i macro estructures formades per grups que generen altres macro estructures.
3. Les institucions duradores són macroestructures que permaneixen més que la vida dels individus que les formen en un moment determinat. La identificació dels humans en valors i normes fa que defensin les pròpies institucions, tot i que les forces d'oposició quan són àmplies poden canviar-les. L'oposició quan perdura temps també s'institucionalitza i a vegades sorgeix una nova oposició amb valors diferents.

RECIPROCAT I DESEQUILIBRIS

L'equilibri de forces en un nivell comporta desequilibris de forces en un altre (Simel).

D'una banda els individus tendeixen a buscar la reciprocitat (equilibri) per eliminar la tensió d'estar en deute amb els altres; d'altra banda tenen l'aspiració de generar desequilibris al seu favor, per exemple fent que els altres els hi deguin favors, ja que així se senten superiors i tenen més estatus. L'equilibri de preus necessita forces que constantment el desequilibrin. La circulació de les elits genera tensions en altres esferes de la vida social.

L'atracció recíproca queda establerta per el desequilibri en l'intercanvi.

Un noi que li agrada una noia que no li fa cas, inverteix molt en assolir l'èxit en inversió de temps, regals, mostrant les seves qualitats etc. Al final poden arribar a assolir un equilibri i a gaudir ambdós de la companyia, però això no treu que el noi ha fet en aquest cas una inversió més gran per arribar-hi. Generalment l'intercanvi espontani no consolida una relació; cal que hi hagi una inversió sovint desequilibrada per part d'alguns dels interessats.

Aquesta desigual inversió prèvia no és el mateix que quan ja està consolidada la relació, els dos han d'utilitzar mecanismes per neutralitzar la pròpia dissonància cognitiva quan els gustos no coincideixen.

L'intercanvi equilibrat a través del desequilibri de poder.

Els desequilibris mostrats abans a nivell personal també els podem trobar en els processos de diferenciació.

La diferència de poder és una manera de restaurar l'equilibri entre persones que necessiten uns serveis i no tenen res a canvi més que sotmetre's a la voluntat de l'altra, El poder pot ser utilitzat més enllà del que seria raonable en aquell context i per tant es genera un altre desequilibri. Hom pot veure com les persones tendeixen a no voler mantenir-se sotmeses al poder que consideren que abusa.

La diferenciació de poder té efectes en la pròpia organització i amb altres organitzacions. P. Ex. el líder militar que organitza bé l'exercit i retribueix adequadament als soldats, queda legitimat, reforçant el seu propi poder sobre ells. També cap a fora ja que un exèrcit eficaç facilita guanyar batalles.

La legitimació és la reciprocitat per l'exercici just del poder.

L'exercici del poder pot tenir l'efecte d'augmentar la legitimació si els subordinats consideren que en relació als estàndards del context el retorn és just o al revés generar un efecte negatiu si consideren el contrari potenciant la deslegitimació i l'oposició.

L'oposició és la revenja per l'exercici injust la qual restaura l'equilibri tot i creant nous desequilibris.

És més freqüent que el poder utilitzi la coerció contra els altres grups externs que no pas en el propi grup, ja que és més fàcil resoldre els conflictes i assolir legitimació.

Quan els desequilibris es traslladen a diferents nivells de les estructures socials es generen situacions molt complexes que costen molt d'analitzar, la qual cosa fa que els equilibris en un determinat nivell generi desequilibris en l'altra.

Un exemple clar succeeix en aquest moment de crisi econòmica; per exemple les exigències laborals dels comitès d'empresa poden generar acomiadaments o deslocalització, però també els empresaris poden aprofitar-se d'aquesta situació per explotar més als treballadors i embutxacar-se més dividendes.

CONCLUSIÓ

La discussió procedeix des de el més simple procés en les associacions interpersonals fins el més complex en les estructures socials grans.

Les societats no és poden unir només a través dels lligams que funcionen en els grups petits: l'aprovació social i les obligacions que es generen, necessiten procediments formals i poder coercitiu.

Tal com il·lustra l'anàlisi de Simmel, el context social és important per entendre les relacions interpersonals.

Les relacions entre parells depenen de les oportunitats del context, també les relacions de poder personal. Tot i així una diada desapareix quan es mor un dels dos. Quan hi ha tres elements en el grup les coses que poden passar són molt diferents, per exemple les coalicions.

És útil per estudiar les macro estructures socials començar per les micro estructures i els processos que es generen.